TEORIA DA POLÍTICA COMERCIAL – Parte 1

Sílvia H. G. de Miranda

Setembro/2015

LES0596 – ECONOMIA INTERNACIONAL

Bibliografia consultada

- **Carvalho & Silva: cap. 4 ***
- **Carbaugh: cap. 5 e 6**
- Krugman & Obstfeld: cap.8
- Appleyard e Field (1997): capítulos 13 e 14
- Markusen et al. (2004): cap. 15 e 16
- Williamson: cap.5
- Gonçalves et al: cap. 2
- Lindert: Cap. 6
- Yarbrough, B. V.; Yarbrough, R.M. The World Economy: Trade and Finance. Second Edition. Orlando: The Dryden Press. 1991.

Roteiro

1 -Introdução

2 – Tarifas e seus impactos

3 – Cotas e cotas tarifárias e impactos

4 – Subsídios e impactos

5 - Outras políticas comerciais

O que é política comercial?

O que é protecionismo?

INTRODUÇÃO

- Política comercial: conjunto de instrumentos de intervenção pública sobre o comércio exterior
- Proteção: visa favorecer o produtor nacional frente aos concorrentes estrangeiros:
  - **reduzir as importações**
  - **instrumentos de promoção às exportações**
  - **fonte de receita dos governos**.

Tarifas para geração de receitas

- Exemplos de tarifas para receita como % de receitas governamentais de países selecionados (Carbaugh, 2004):
- **Países em desenvolvimento Países desenvolvidos**
  - Bahamas 59% - Austrália 3%
  - Madagascar 53% - Portugal 2%
  - Líbano 46% - EUA 1%
  - Belize 28% - Suiça 1%

Argumento pelo livre comércio

- Se cada nação produzir aquilo que fizer melhor e permitir o comércio, a longo prazo, todos se beneficiarão com preços menores e níveis mais elevados de produção, renda e consumo do que aqueles que conseguiriam alcançar isoladamente.

- Mundo dinâmico (Carbaugh, 2004): as vantagens comparativas mudam constantemente devido a alterações tecnológicas, na produtividade insumos, gostos e preferências e salários – *livre comércio, portanto, exige ajustes*;
- **Tarifas e BNTs impedem os ajustes**

Argumentos pelo protecionismo - 1

- **Proteção à indústria nascente:** vigente até permitir que os níveis de desenvolvimento dos países mais atrasados convergissem com os dos países avançados.

- **Proteção aos empregos:** em períodos recessivos, os trabalhadores tendem a ressaltar que bens importados baratos prejudicam a produção local, e, portanto, a perda de empregos. Contudo, as nações exportam porque desejam também importar; assim, os setores exportadores do país que pretende proteger seus mercados vão obter ganhos em poder aquisitivo e em empregos que permitirão a importação. As importações tendem a gerar oportunidades de emprego em alguns setores como parte do processo pelo qual elas diminuem o nível de emprego em outros setores.

Argumentos pelo protecionismo - 2

- **Proteção contra o trabalho estrangeiro barato:** existe opinião de que a concorrência de mercadorias vindas de países com baixos salários é injusta e prejudicial aos trabalhadores de países com salários mais altos. Mas, isto desconsidera os elos entre eficiência, salários e custos de produção.
- **Argumentos não econômicos**: segurança nacional (excesso de dependência estrangeira); considerações culturais e sociológicas

Argumentos pelo protecionismo - 3

- **Comércio internacional justo** –é outra razão que tem justificado o protecionismo, com base em legislações diferentes entre países. Isto justificaria a solicitação de indústrias e trabalhadores para medidas de proteção que garantam as mesmas condições de concorrência.
  - Mesmo contra países que impõem restrições comerciais, retaliar significa reduzir ainda mais o bem-estar
- **Preservação do padrão de vida interno**: alguns alegam que as tarifas são úteis para preservar o nível elevado de renda e emprego. A imposição de tarifas resulta em redistribuição dos ganhos com o comércio entre nações; portanto, o país melhora sua renda e emprego à custa do padrão de seu parceiro comercial = "Políticas de empobrecimento do vizinho"

Barreiras comerciais - Classificação

- Tarifárias
- Não-tarifárias

Principais medidas protecionistas que afetam o agronegócio

1. Tarifárias: tarifas, picos tarifários, escalada tarifária, tarifas sazonais, ad valorem, específica, mista

2. Barreiras não-tarifárias:
   - Cotas-tarifárias
   - Requisitos sanitários e técnicos
   - Requisitos ambientais e sociais

3. Subsídios: políticas de apoio doméstico e subsídios à exportação

Outras formas de proteção comercial

- Restrição Voluntária de Exportação
- Imposto de exportação
- Controles cambiais
- Proibição de importação
- Monopólio estatal
- Leis de compra de produtos nacionais
- Depósito prévio à importação
- Necessidade de Requisitos Locais
- Subsídios de crédito à exportação

CLASSIFICAÇÃO DE TARIFAS

- **Específicas**: fácil de aplicar e administrar, principalmente a produtos de primeira necessidade e commodities padronizados, para os quais o valor dos bens tributáveis é difícil de verificar.
  - **Desvantagem:** grau de proteção aos bens internos varia inversamente com as alterações de preços dos bens importados. Isto incentiva empresas locais a produzir menos bens caros para os quais é menor o grau de proteção contra; em períodos de recessão protege mais os bens locais;

Tarifa específica: imposto é igual a uma quantidade monetária fixa por unidade do produto importado

➔ Se P é o preço doméstico, P* é o preço no exterior (do bem importado) e t_S é a tarifa específica, temos:

$$P = P^* + t_S$$

Tarifa ad valorem: imposto é igual a uma fração do valor do produto importado

➔ Se t_{AV} é a tarifa ad valorem, temos:

$$P = P^*(1 + t_{AV})$$

- **Ad valorem**: pode distinguir pequenas diferenças na qualidade do produto, as quais se refletem nos preços; tende a manter um grau constante de proteção para os fabricantes locais durante períodos de alterações de preços.
  - **Problema:** determinação do valor de um produto importado – valoração aduaneira! (FOB vs CIF; variações temporais, divergência estimativa auditores vs nota)

EQUIVALÊNCIA DE TARIFAS

Equivalência de tarifas:

Se $P = P^* + t_S$ e $P = P^*(1 + t_{AV})$, tem-se:

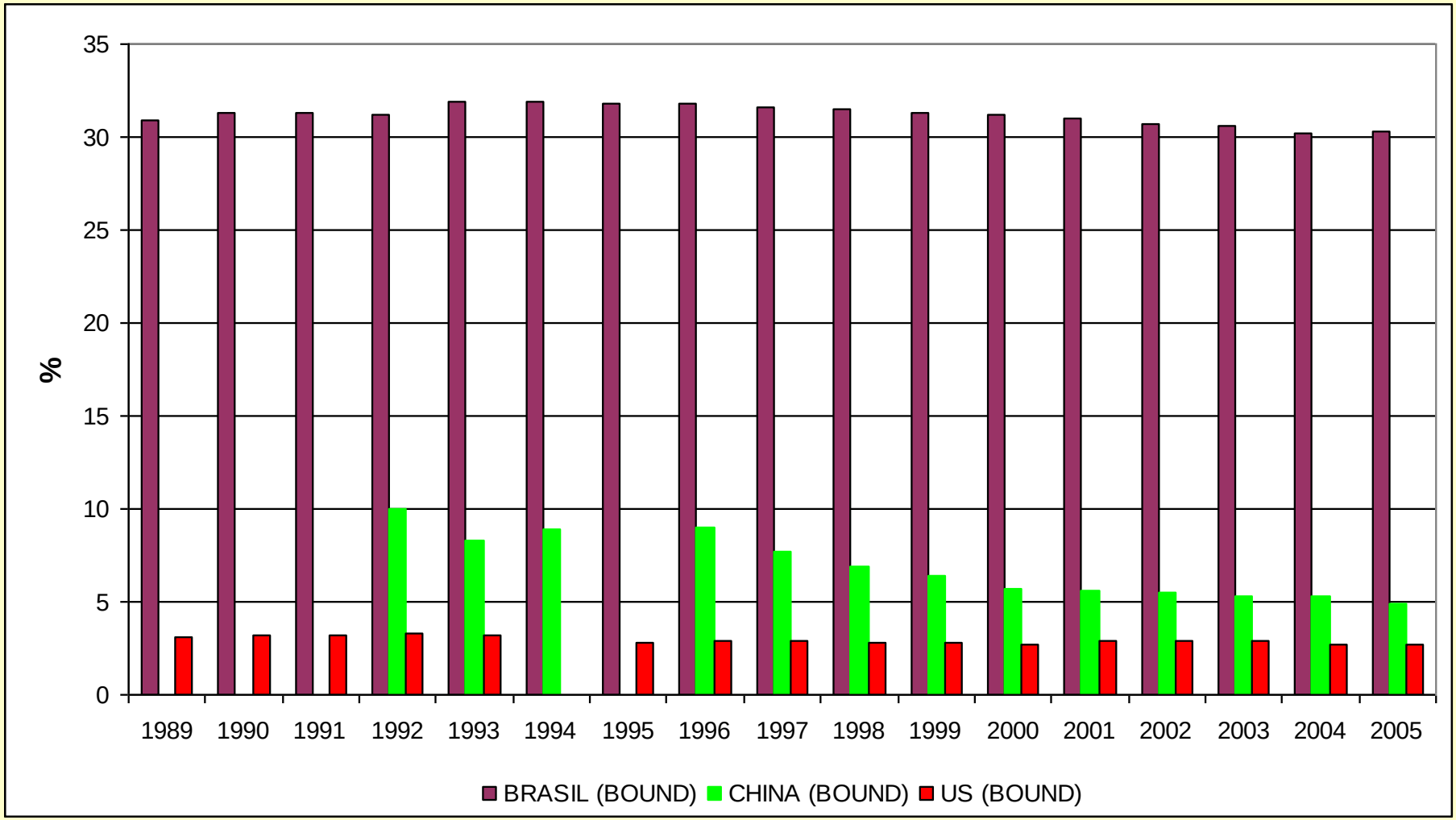
$P/P^* = (1 + t_{AV})$, e $P/P^* = 1 + t_S/P^*$

➔ $t_{AV} = t_S/P^*$

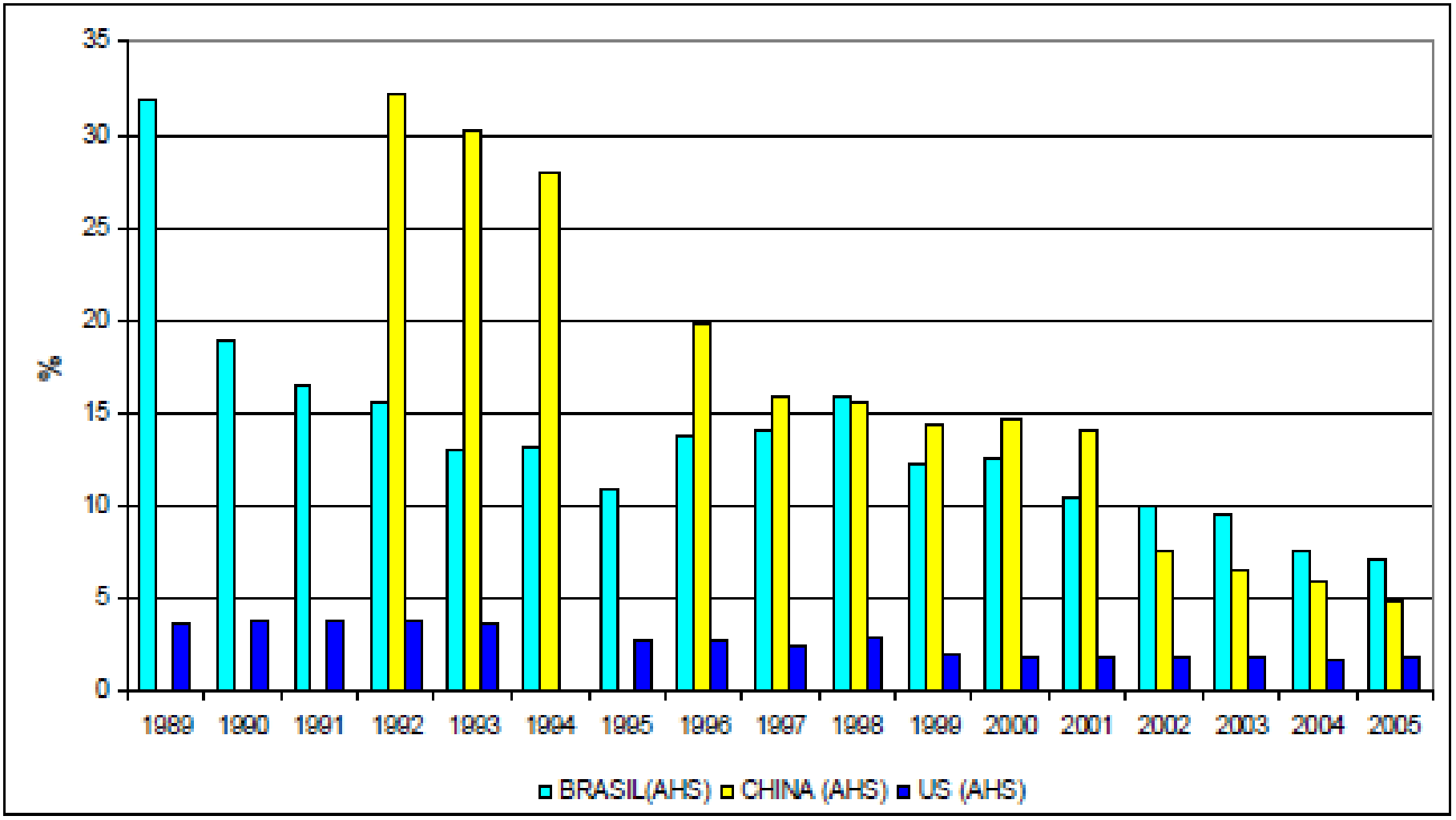
Designações para tarifas

- Tarifas mistas: ad valorem + específica
- Tarifas sazonais: exemplo das frutas na UE
- Tarifas preferenciais
  - Ex: Sistema Geral de Preferências
  - Ex: sistema preferencial das ex-colônicas ACP
  - "TEC: Tarifa Externa Comum"
- **Tratamento da Nação Mais Favorecida (MFN)**
- - Representa um elemento de não-discriminação na política tarifária
  - ○ Ex: se EUA e Índia fecham uma negociação tarifária bilateral para reduzir tarifas de computadores americanos na Índia e de roupas indianas nos EUA; países que tenham acordos de MFN com estes dois países passarão a se beneficiar também dessas novas tarifas mais baixas negociadas,mesmo que não façam parte da negociação bilateral.
- **Tarifas consolidadas e tarifas aplicadas**
- **Tarifas proibitivas**

Tarifas máximas de importação na OMC. China, EUA e Brasil. Fonte: WTO (2007)/COMTRADE (2007)



Tarifas médias aplicadas de importação na OMC. China, EUA e Brasil. Fonte: WTO (2007)/COMTRADE (2007)



Tarifas aplicadas médias pelos países dos BRICS (Em %). 2011

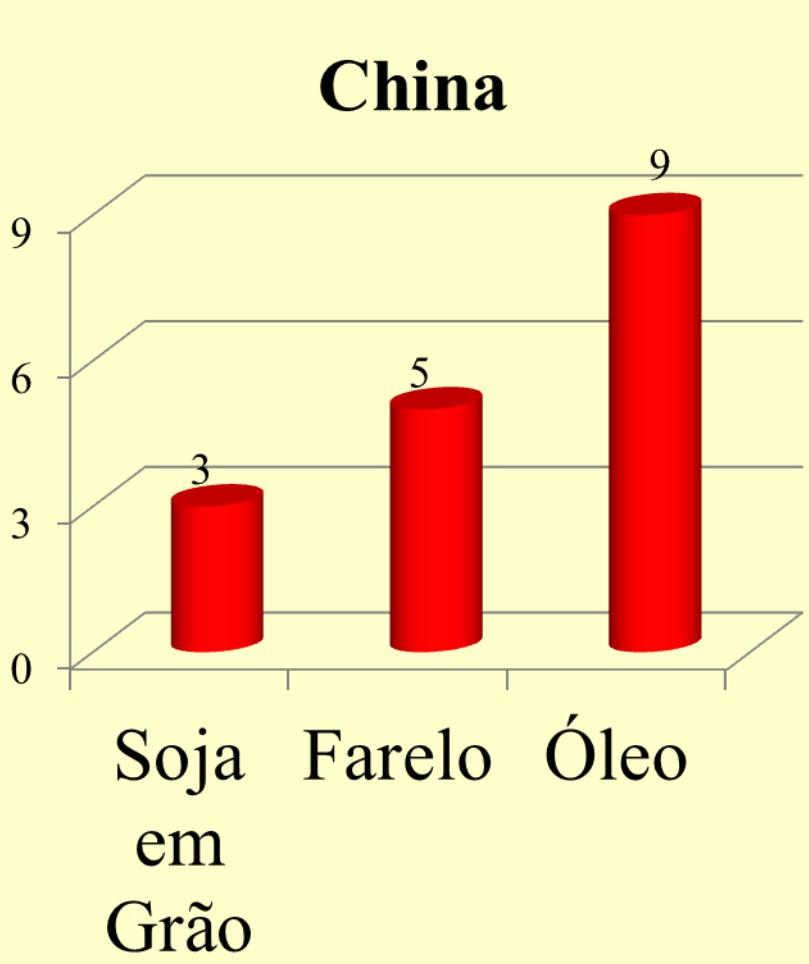
Tarifa média	China	India	Russia	África do Sul	Brasil
Todos os produtos	12.6	12.7	10.9	5.4	11.1
Produtos agrícolas	21.9	41.6	20.4	9.9	10.3
Prod. manufaturado	11.9	10.7	10.3	4.9	11.2

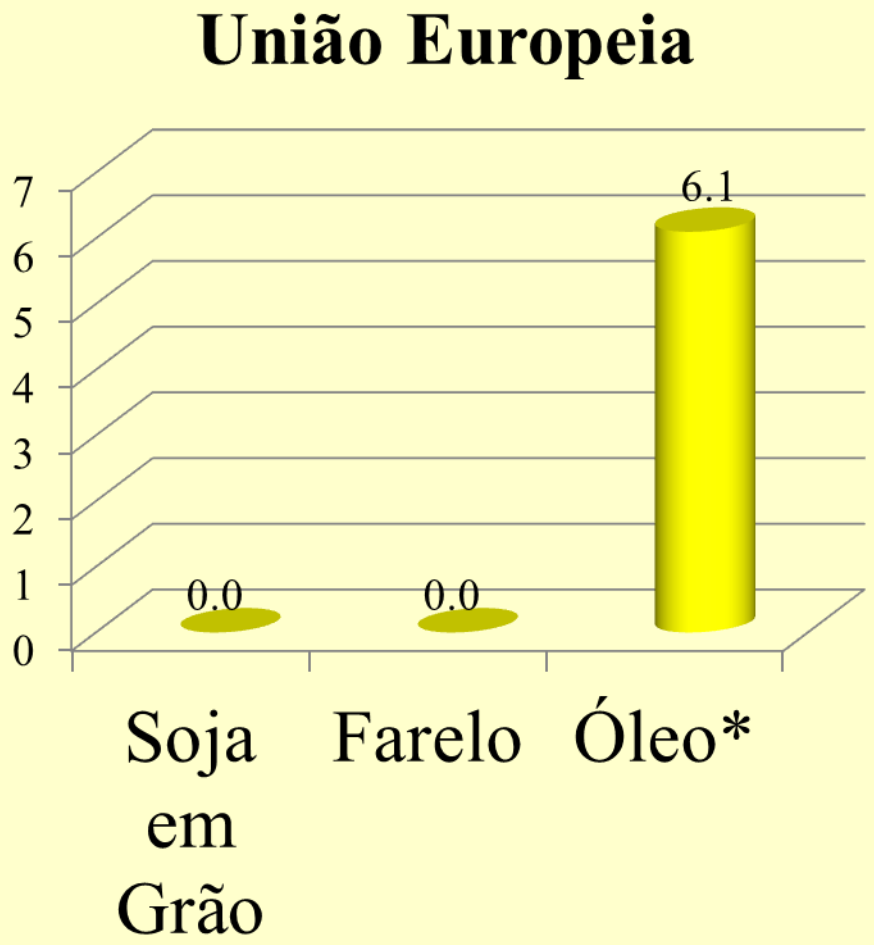
Fonte:: ITC, extraído de Baumann e Ceratti (2012)

Alguns exemplos de TEC (Tarifa Externa Comum) :

- Pescados: a maioria 10%
- Leite UHT: 14%
- Arroz (polido): 8 to 12%

Escalada tarifária: China e União Européia para os produtos do Complexo Soja. Fonte: Feix (2010)





* Óleo refinado de soja.

Como determinar a alíquota média da tarifa?

A) uma medida é a alíquota tarifária média não ponderada: supondo 3 bens importados apenas: bem A com tarifa 10%; bem B com tarifa de 15% e bem C com tarifa de 20%

- **A média simples dela seria 15% - não considera a participação dos bens na pauta importadora**

B) alíquota tarifária média ponderada: neste caso, cada tarifa de bem é ponderado pela sua importância no total de importados. Se o país importa $500 mil do bem A; $200 mil do bem B e $100 mil do bem C, a tarifa média ponderada será:

- **(10%*500+15%*200+20%*100)/(500+200+100) = 12,5%**

- **Desvantagem deste sistema ponderado:** relacionada à lei de demanda. Assumindo que as elasticidades de demanda são similares entre todos os bens, compras de bens com relativamente tarifas altas tendem a declinar por causa da imposição da tarifa, enquanto aqueles bens com relativamente tarifas mais baixas tendem a declinar para um grau menor. Assim, a própria estrutura tarifária altera o conjunto de bens importados, dando maior peso para bens de baixa tarifa. Assim, a alíquota média fica viesada para baixo por este método de cálculo.
    - - **Tarifas proibitivas**: é tão alta a alíquota que impede a entrada de bens importados. Por exemplo, um bem D com tarifa de 200%.
    - **- Formas de resolver estes problemas**: utilizar como fator de ponderação o peso dos bens no comércio mundial, e não no comércio em particular de um produto.

Tarifas – Efeitos

- Efeitos das tarifas sobre preços, consumo, produção, receitas públicas e importação –
  - Caso do país pequeno
  - Caso do país grande

TARIFAS

- Figura 1
- Figura 2 - Custos e benefícios da elevação de preços internos – avaliação excedentes do consumidor e produtor:
  - Antes da tarifa e após tarifa

Efeitos sobre	**Livre comércio**	**Tarifa**
Preço	P^*_m	P_m
Produção	Q_1	Q_3
Consumo	Q_2	Q_4
Importação	Q_2-Q_1	Q_4-Q_3
Receita pública	nenhuma	Área T

Custos e benefícios das tarifas

- **No país pequeno** (incapaz de afetar as relações internacionais): **tarifa gera perda para os consumidores, não compensada integralmente pelos ganhos dos produtores e receitas do governo**.

- **No país grande**: pode haver benefícios líquidos das tarifas = **argumento da tarifa ótima**. Pode ter ganhos > perdas porque consegue repassar parte dos custos de proteção para o país exportador
  - **Figura 3**
- Por que se utilizam as Tarifas? as perdas são difusas, enquanto os benefícios são concentrados

Caso do país grande

EUA (maior importador suco laranja) e Brasil (maior exportador)

- Sob livre comércio: P*suco = US$ 1200/t e EUA impõe uma tarifa específica =US$454/t.
- Efeito imediato: elevar o preço no mercado importador para US$ 1654/t, reduzindo o consumo norte-americano.
- Como EUA tem mais de 40% das importações mundiais, a redução de seu consumo implica em declínio no comércio, e no preço do produto (US$1100/t)
- Consumidor dos EUA paga US$ 1554/t (1100 + 454), e o governo arrecada US$454.
- Logo:a tarifa em um país grande leva o consumidor a pagar mais e o produtor a receber menos = Pconsumidores de US$1554, mas os EUA como um todo pagam apenas US$1100, preço recebido pelos exportadores brasileiros.

- US$ 100 = apropriados pelo governo dos EUA através da tarifa.
- **Essa política induziu à redução do P*, com perda para os exportadores brasileiros quando vendem também para outros países: todos países importadores são beneficiados pela tarifa dos EUA e todos exportadores sofrem prejuízos.**
- Em um país grande, os ganhos > perdas porque consegue transferir parte do custo das barreiras tarifárias aos países exportadores = Mecanismo de transferência é a queda do preço, resultante da menor demanda internacional.
- A outra parte dos custos é absorvida pelos consumidores domésticos que pagam preço mais elevado.
- Se fosse o México a adotar a tarifa de US$454/t: ocorre a elevação do preço de US$ 1200/t para US$ 1654/T no mercado mexicano - demanda cai- sua participação no mercado importador é baixa – logo, não haveria mudança na demanda total. P* permanecerá em 1200 e a sociedade mexicana vai arcar integralmente com o ônus da tarifa.

Efeitos sobre a distribuição de renda

- Sendo **M** intensivo em **K** e **X** intensivo em **L**, a tarifa transfere renda a favor dos capitalistas;
- Beneficia o fator de produção escasso, e reduz a renda real do fator abundante – Stolper-Samuelson
- Sob livre comércio, as exportações aumentam a demanda do fator abundante e as importações reduzem a escassez do fator escasso: A **tarifa causa efeito inverso.**

Efeito sobre a receita do governo

- Partindo do livre comércio: uma t gera alguma receita para o governo, exceto se for proibitiva.
- **Tarifa proibitiva** = aquela que provoca elevação do preço até o equilíbrio do mercado - impede a importação.
- **Tarifa redundante** = se o preço doméstico exceder o limite do equilíbrio oferta/demanda internas
- Partindo de uma situação já tributada, o efeito de aumento de **t**, em termos de receita pública, dependeria das elasticidades-preço da oferta e da demanda pelo produto = **importações poderiam cair em função do aumento de t, chegando até a queda da receita do governo**.

Efeitos das tarifas

- Sobre a concorrência = a proteção sempre reduz a eficiência da produção e gera perdas para os consumidores, sendo mais grave quando cria reserva de mercado para algumas empresas.
- Sobre a renda = se a economia estiver em período de recessão, a t pode ser usada para estimular renda e emprego = argumento dos protecionistas
  - Defensores do livre comércio: combate à recessão deve ser através de políticas fiscal, monetária e cambial. **Pois, com o combate à recessão com barreiras comerciais , exporta-se a recessão para outros países.**
- Sobre o Balanço de Pagamentos = no C.P., a t melhora a balança comercial. **Inconvenientes:** a) distorce a alocação de recursos; b) pode ser neutralizada por medidas de retaliação e; c) pode gerar expectativas de futuras desvalorizações cambiais.

Medidas do grau de proteção – TPN e TPE

- A t sobre o produto de uma indústria protege mais do que apenas suas firmas produtoras domésticas.
  - Protege a renda dos trabalhadores e outras firmas das quais os insumos são computados no valor agregado daquela indústria;
  - Protege a renda de outras indústrias que vendem insumos para aquela indústria.
  - Firmas são afetadas também por t sobre seus insumos
- Se a diferença entre o Pdoméstico e o P* for causada só pelas restrições tarifárias, a própria alíquota do imposto será medida do grau de proteção oferecida ao produto, denominada Taxa de Proteção Nominal.

Taxa de Proteção Nominal (TPN)

- Na prática: há controles cambiais, subsídios, quotas etc.
- **Tarifa implícita equivalente** = estimar a diferença entre P* e o preço doméstico do bem **M**:

$$TPNm = [(Pm/P^*m) - 1]*100$$

  - Se TPNm > 0, os produtores domésticos podem vender a um preço acima daquele na ausência de intervenção
  - Se **TPNm < 0**, os competidores externos e os consumidores domésticos estão sendo beneficiados pela política, em detrimento dos produtores domésticos.
  - Se **TPNm = 0**, não há incentivos ou desestímulos à produção = política neutra = liberdade de comércio

Limitação da TPN

- Não considera a proteção concedida aos insumos importados para a produção de M.
  - Para estimar o resultado líquido da proteção recebida por M, devem ser estimados os efeitos sobre o valor adicionado

Taxa de Proteção Efetiva (TPE)

- **Definição**: é a porcentagem pela qual o conjunto de barreiras comerciais de uma nação eleva o valor adicionado da indústria por unidade de produto

$$TPE_m = \frac{TPN_m - w_i * TPN_i}{1 - w_i} * 100$$

TPNm = taxa de proteção nominal do produto **M**;

TPNi = taxa de proteção nominal do insumo **i** necessário para produzir **M**;

wi= participação do insumo **i** no custo de produção de **M**.

- Caso para n insumos

- Se TPEm < 0: produtor M desprotegido frente à concorrência estrangeira
- Se TPEm > 0: o produtor está protegido.

Exemplos

Quanto > a proteção nominal ao insumo, < a taxa de proteção efetiva ao produto final M, podendo chegar à uma situação de proteção efetiva inferior à nominal, e até ser negativa.

Relações entre proteção nominal e efetiva	
Se $TPN_i < TPN_m$ então	$TPE_m > TPN_m$
Se $TPN_i > TPN_m$ então	$TPE_m < TPN_m$
Se $TPN_i = TPN_m$ então	$TPE_m = TPN_m$

Tarifas nominais e efetivas

Produto	EUA		Japão		União Européia	
	Tarifa nominal (%)	Tarifa efetiva (%)	Tarifa nominal (%)	Tarifa efetiva (%)	Tarifa nominal (%)	Tarifa efetiva (%)
Agricultura, insumos florestais e pesca	1,8	1,9	18,4	21,4	4,8	4,1
Alimentos, bebidas e tabaco	4,7	20,6	25,4	50,3	10,1	17,8
Têxteis	9,2	18	3,3	3,4	7,2	8,8
Vestuário	22,7	43,3	13,8	42,2	13,4	19,3
Produtos de couro	4,2	5,0	3,0	-14,8	2,0	-2,2
Calçados	8,8	15,4	15,7	50,0	11,6	20,1
Papel e produtos de papel	0,2	-0,9	2,1	1,8	5,4	8,3
Impressão e publicação	0,7	0,9	0,1	-1,5	2,1	-1,0

Fonte: Deardorff & Stern (1984), extraído e adaptado de Carbaugh (2004).

Picos tarifários (Viegas, 2003)

Não há um critério padrão para definir Pico tarifário:

- Tarifas > 12% a 6 dígitos do SH para todos os produtos (OMC/UNCTAD, 2000).
- Tarifas > de 15% a 6 dígitos do SH para todos os produtos (OMC, 2002).
- Tarifas > de 20% a 6 dígitos do SH para produtos agrícolas (FAO, 2002)
- Tarifas > de 100% a 6 dígitos do SH para produtos do agronegócio (GIBSON et al., 2001).
  - A maior limitação desses critérios é que não levam em consideração a estrutura tarifária dos países, não considerando a distribuição e freqüência das tarifas. São pouco sustentáveis em um ambiente de negociações, porém comumente utilizados em estudos internacionais (JANK et al., 2001).

Picos tarifários

- Tarifas superiores a 3 vezes a tarifa média do país: tende a ser um critério mais justo por levar em consideração a estrutura tarifária do país (LAIRD, 1998).
- Tarifas superiores à soma da média e um desvio padrão: é uma adaptação do critério anterior, com fácil sustentação científica (JANK et al., 2001).

Escalada Tarifária. 2001(?)

Escalada Tarifária nas Exportações Brasileiras

(%)

Produtos/País	EUA	UE	Japão
Soja Grão	0,0%	0,0%	0,0%
Farelo	2,4%	0,0%	0,0%
Óleo de Soja	20,8%	7,0%	25,0%
Café em grão	0,0%	3,3%	0,0%
Café Solúvel	0,0%	10,5%	12,3%
Couro(1)	0,0%	6,5%	16,0%
Calçados(2)	9,0%	8,0%	52,3%
Fumo(3)	2,7%	21,5%	21,5%
Cigarros	15,6%	63,3%	63,3%

Fonte: CNA/Decex

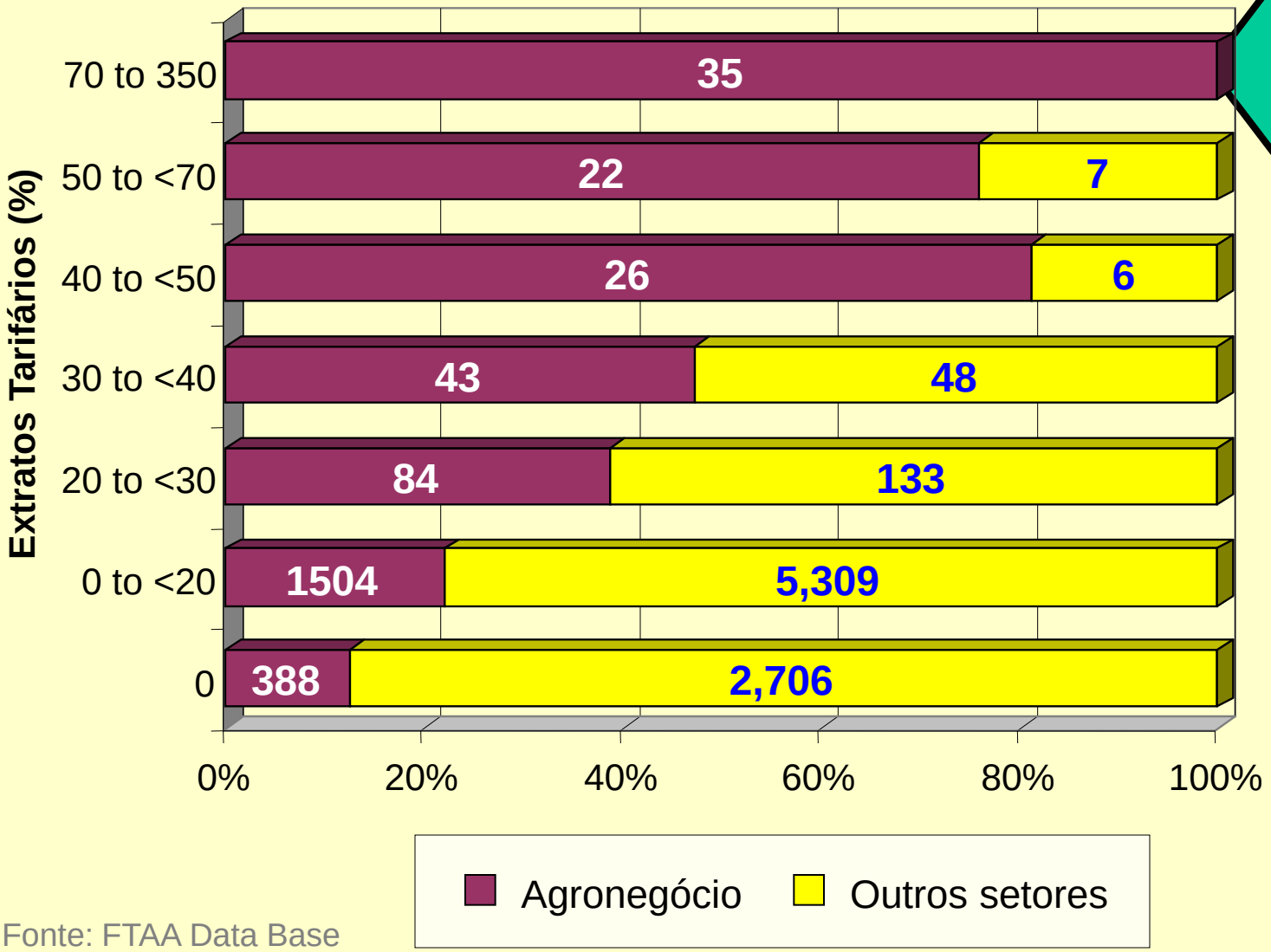
(1) tarifa 0% para cota e 20% extra-cota nos EUA

(2) tarifa de 21,6% para cota e 52,3% extra-cota no Japão

(3) tarifa de 2,7% para cota e 118% extra-cota nos EUA

POSIÇÕES TARIFÁRIAS DOS EUA

(Ad Valorem + Equivalent)



Fumo, açúcar amendoim, chocolate, suco de laranja, castanhas, laticínios

Fonte: FTAA Data Base

Prof. Marcos Jank

QUOTAS PURAS DE IMPORTAÇÃO

- Restrições quantitativas impostas sobre o volume ou o valor das importações
- Atualmente, só admissível na forma de quota-tarifária
- Como nas tarifas: **a insuficiência na oferta provoca alta de preço doméstico também - redução da demanda do produto protegido**.
- Implantação: em geral, por licenças para importar:
  - Distribuição gratuita para empresas: estas se apropriam de rendas das cotas
  - Para evitar corrupção da burocracia estatal - leilões das licenças: neste caso a receita adicional é apropriada pelo governo
  - Quando as licenças são atribuídas aos governos dos países exportadores, a transferência de renda para o estrangeiro torna os custos de uma cota substancialmente mais elevados do que os de uma tarifa equivalente.
- Figura 4

- 3 diferenças importantes entre os efeitos de uma cota e o de uma tarifa:
  - **Implicações para a receita do governo**: tarifa gera receita do governo. No caso da cota: renda apropriada pelos importadores ou pelo governo, conforme a forma de distribuição das licenças.
  - **Deslocamento da demanda ou da oferta**: no caso do uso da tarifa, os deslocamentos provocam variações de quantidade de importações; no caso das cotas, variações de preço interno
  - **Distorções secundárias que surgem quando se distribuem as licenças de importação**: possibilidade de corrupção; mesmo o uso de critérios escrupulosos na distribuição, podem não ser eficientes.

Sobre a distribuição da renda da cota

- Na quota: não há receita tributária
- A diferença entre o preço internacional e o preço doméstico do bem importado é uma **renda econômica da quota:** pode ser apropriada pelo importador doméstico/varejista, pelo ofertante estrangeiro ou pelo governo ou até ser distribuída entre os 3:
  - A) Os importadores domésticos se apropriarão dessa renda se os ofertantes estrangeiros não se organizarem para elevar o preço de exportação ou se o governo não vender licenças de importação.

- B) Os exportadores se apropriarão da renda se se comportarem de uma forma não competitiva, monopolística. Contudo, também é possível que o governo estrangeiro possa dar um passo e estabeleça um esquema para alocar a oferta de exportações enquanto recebe a renda Por exemplo, o governo do exportador vende licenças de exportação ao preço igual à diferença entre o preço internacional e o preço doméstico no país importador.
- C) Se o governo que impõe a quota vender licenças de importação para aqueles que querem importar, ao preço igual à diferença entre o Pint e o preço doméstico mais alto (distorcido pela quota), gera-se uma receita para o governo igual àquela alcançada com a tarifa equivalente.
  - - Através de um sistema de leiloes competitivos de licenças de importação.
  - - Em adição, custos administrativos vão absorver recursos produtivos e se transformar em perdas por peso-morto adicionais.

- ○ **O custo em bem-estar social para o país do uso de quota provavelmente excederá o custo em bem-estar de utilizar uma tarifa equivalente, por causa destes custos administrativos serem provavelmente mais altos do que aqueles das tarifas.**

SUBSÍDIOS

- **Como instrumento de política comercial:** pagamentos, diretos ou indiretos, feitos pelo governo, para encorajar exportações ou desencorajar importações.
- Ambos os casos: equivale a imposto negativo = representa uma redução de custo para o produtor.
- Duas referências no âmbito multilateral:
  - Acordo sobre Subsídios e Medidas Compensatórias (ASMC) e para produtos agrícolas, o Acordo Agrícola
- Formas de concessão de subsídios:
  - pagamentos em dinheiro;
  - redução de impostos;
  - financiamentos a taxas de juros inferiores às de mercado;
  - compras de governo por preços superiores àqueles revendidos aos consumidores

SUBSÍDIOS DOMÉSTICOS À PRODUÇÃO

Figura 5

- Esta forma de proteção é menos prejudicial do que cotas e tarifas = não há distorção no preço pago pelos consumidores: **continuam pagando o preço internacional**

Efeitos sobre	**Livre comércio**	**Tarifa**
Preço	P^*_m	P^*_m
Produção	Q_1	Q_3
Consumo	Q_2	Q_2
Importação	Q_2-Q_1	Q_2-Q_3
Despesa pública	Nenhum	$sP^*_mQ_3$

Acordo Agrícola – Subsídios e compromissos de redução da RU

- Caixa Amarela: pagamentos diretos e políticas de apoio de preço (corresponde à diferença entre o preço doméstico e o preço mundial de um bem quando essa diferença advém de intervenções como tarifas.
  - acordo sobre a redução de apoios domésticos estabelece um limite máximo para a medida global de apoio (MGA) que um governo pode fornecer a seus produtores, além de uma redução de 20% em um período de seis anos, com base nos níveis de 1986-1988 (para países desenvolvidos).

- *Blue box* – Medidas de apoio interno que representam **pagamentos diretos realizados no âmbito de programas de limitação de produção** não estão sujeitos ao compromisso de redução de apoio interno, desde que tais pagamentos se baseiem em **áreas e produção fixas**

Caixa Verde

- Medidas isentas de compromissos
- Exemplos:
  - Serviços gerais incluindo políticas que envolvam gastos em relação a programas que prestem serviços ou benefícios à agricultura ou à comunidade rural;
  - Estoques públicos por razões de segurança e ajuda alimentar a populações carentes;
  - Apoio à renda dos produtores não conjugados ao volume de produção, preços ou fatores de produção ou participação financeira do governo em seguros à renda.
- Tais medidas devem estar de acordo com dois critérios básicos:
  - o apoio em questão deve ser prestado dentro de um programa do governo com fundos públicos que não envolva transferências dos consumidores
  - apoio não deve ter o efeito de fornecer subsídios de preço para os produtores.

Estimativa de Suporte ao Produtor como percentagem das receitas brutas. Média 2006-08. Fonte: OECD

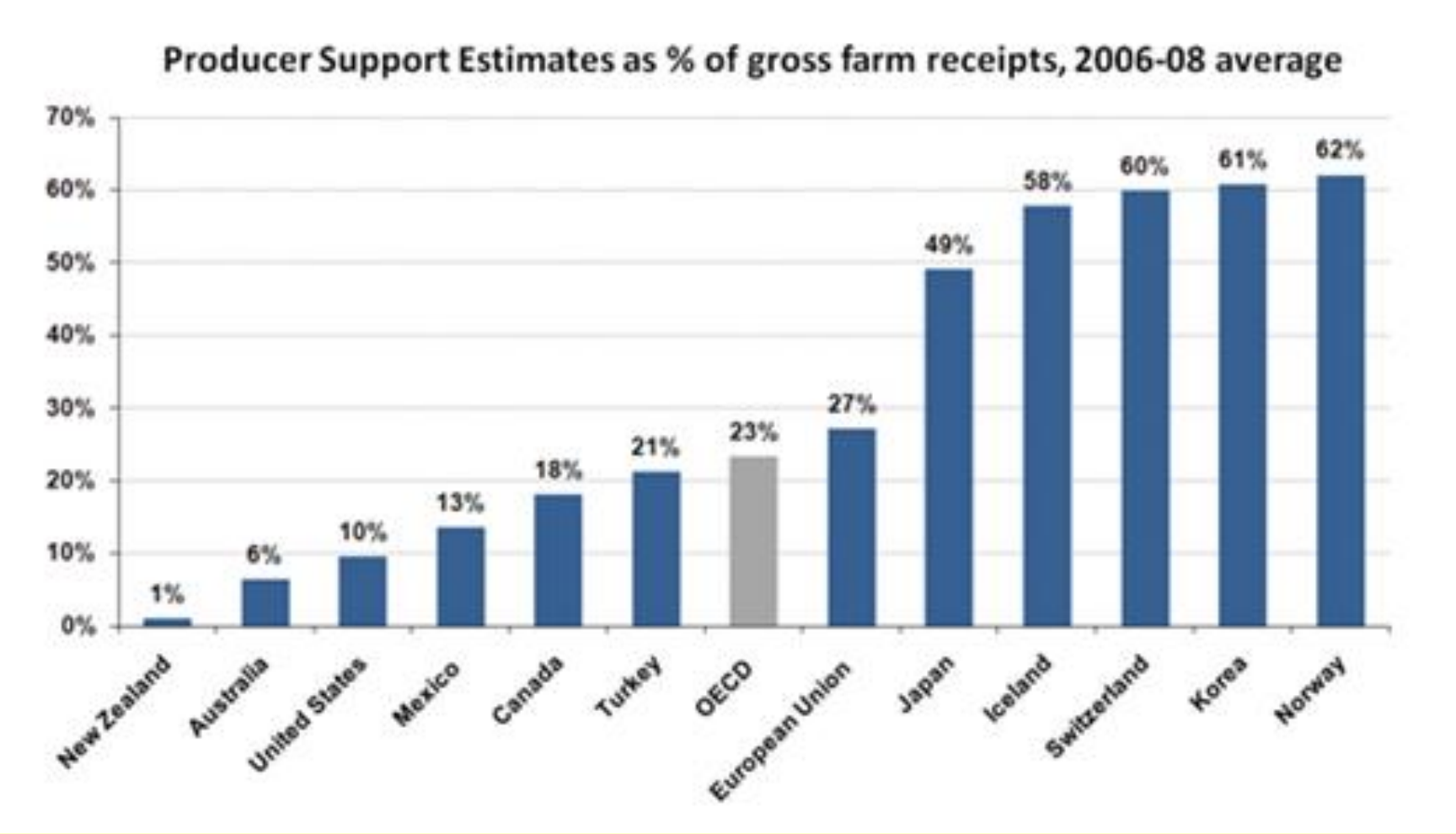
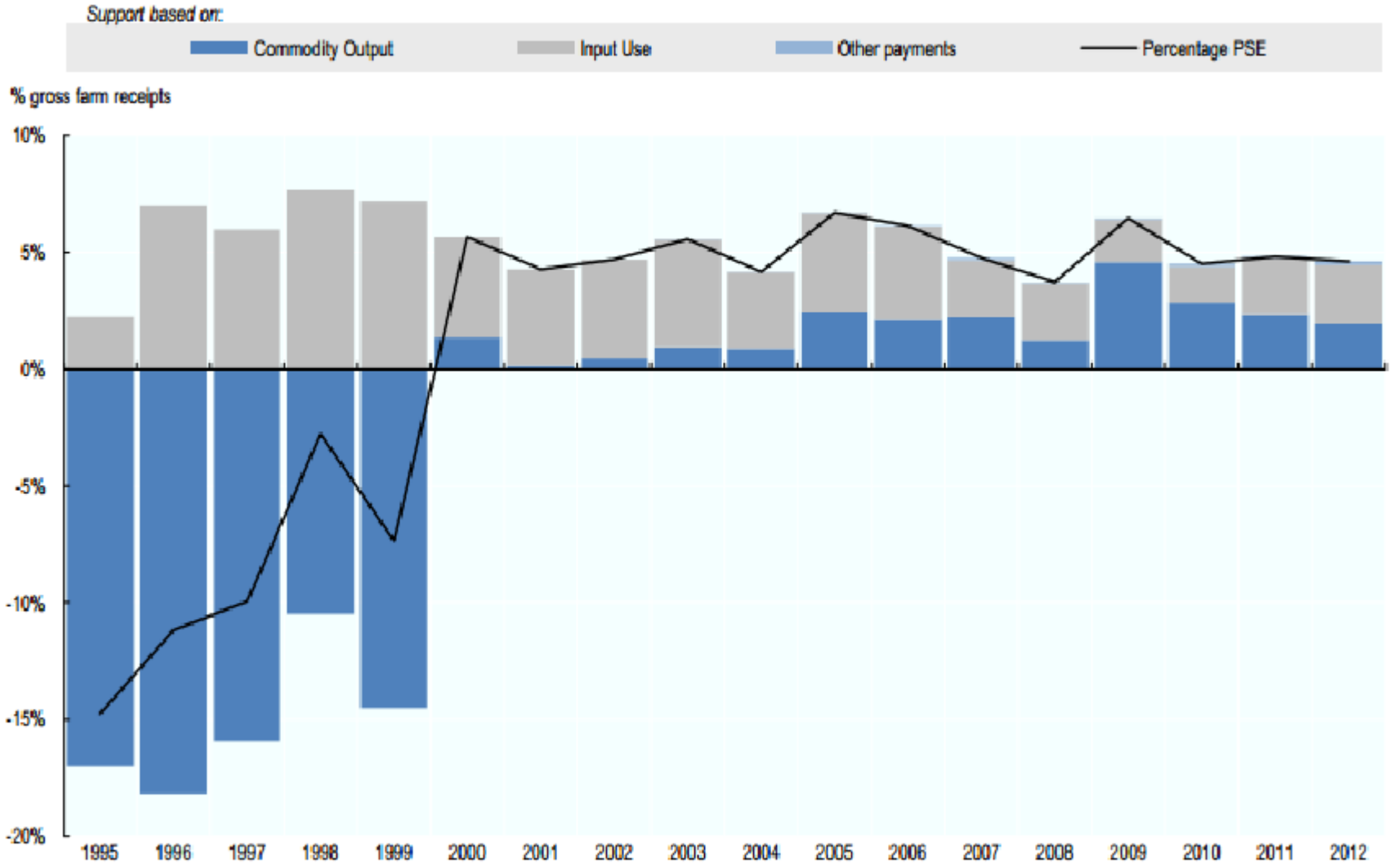


Figure 5.1. Brazil: PSE level and composition by support categories, 1995-2012

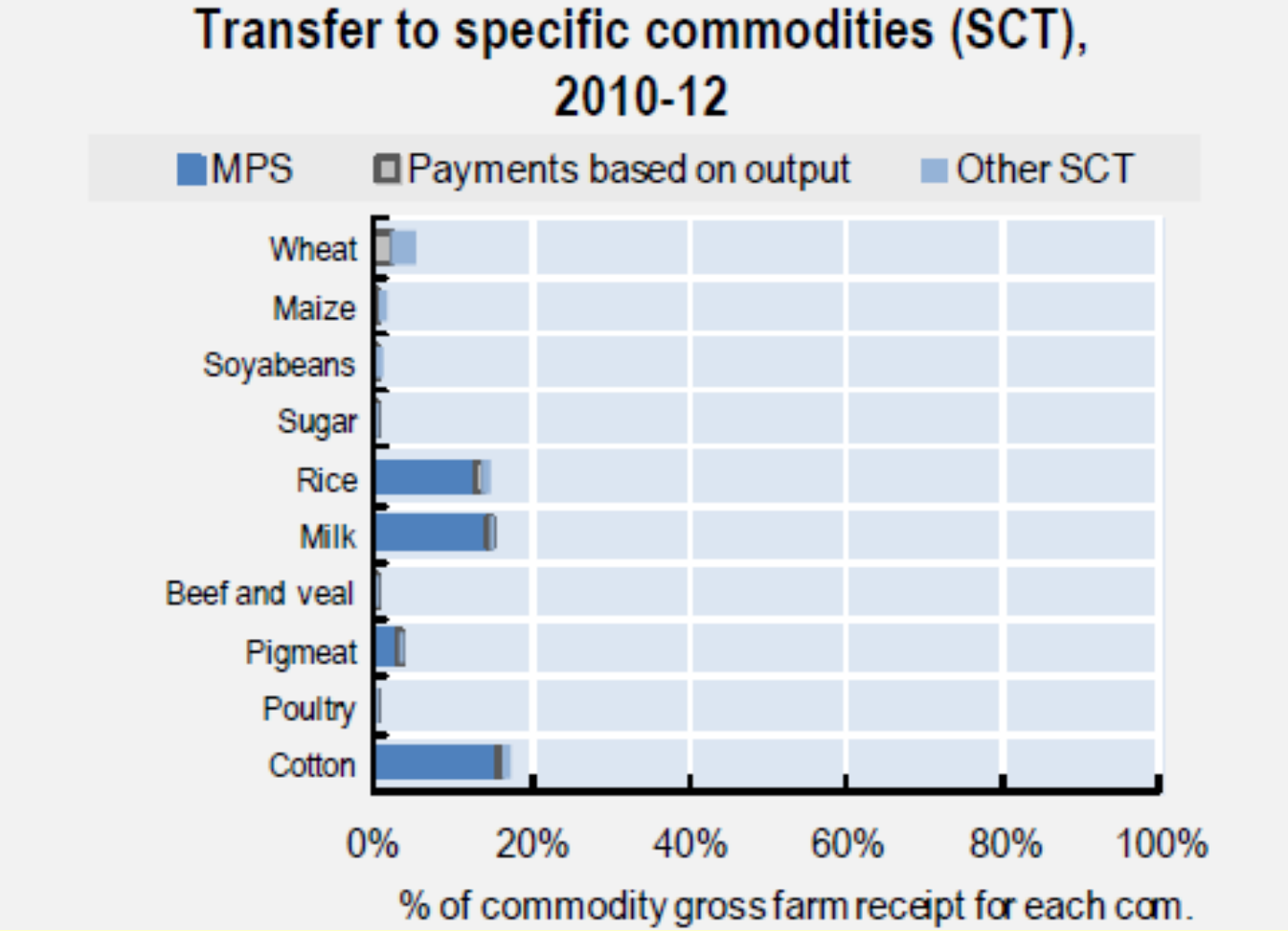


Source: OECD, PSE/CSE database, 2013.

<u>Média Brasil</u> (2010-2012): 5%. **Média para países <u>OECD</u>: 19%.**

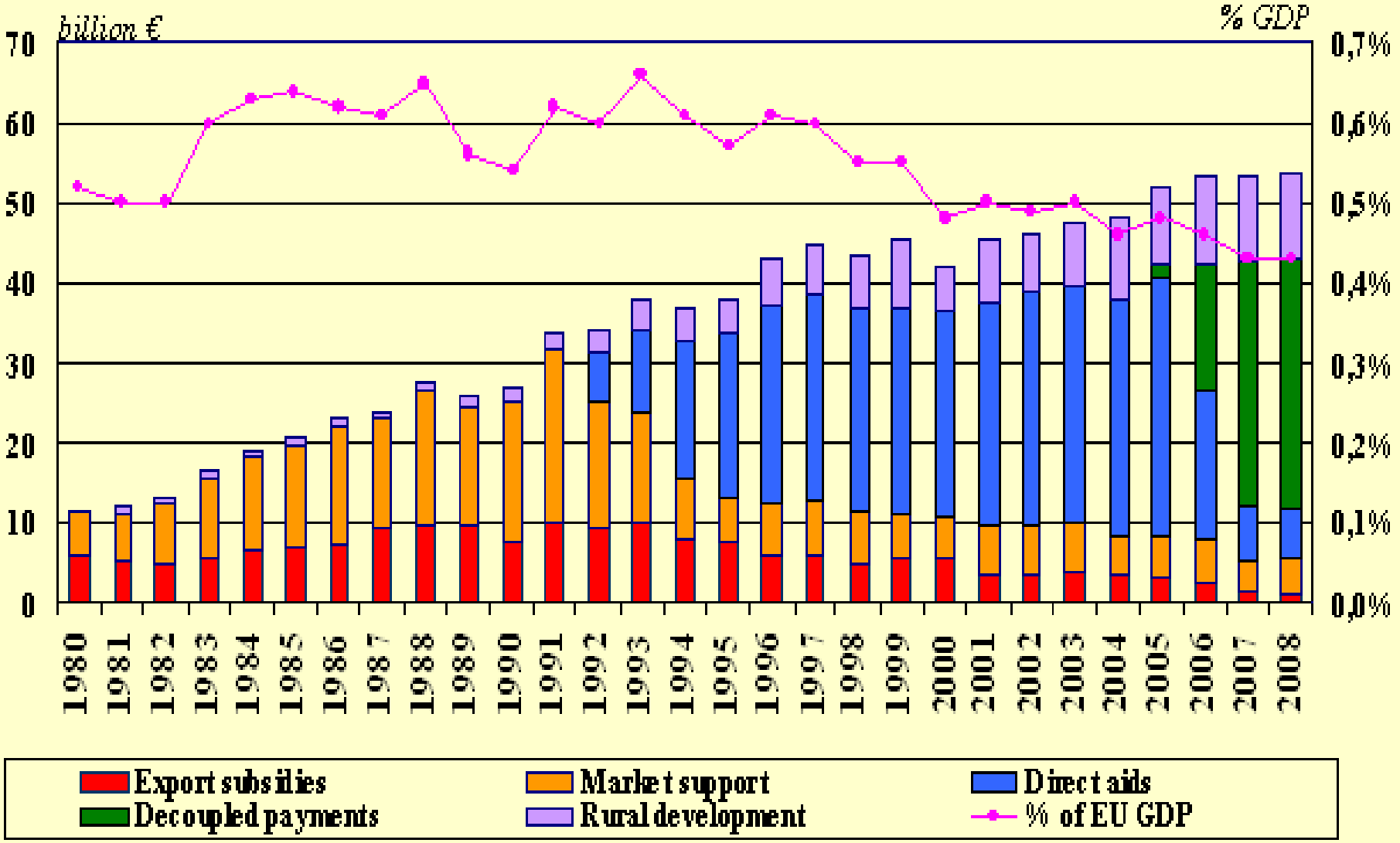
Nota: Políticas "Commodity Output" estão relacionadas principalmente ao suporte a preços.

Brasil – Transferências para Commodities individualizadas: suporte correspondeu a 69% do PSE



Nota: MPS = Suporte ao Preço de Mercado

Evolução dos gastos com a Política Agrícola Comum (PAC). Fonte: Prof. Arie Oskam (2011)



Subsídios às exportações

- Pagamento aos exportadores, geralmente de uma certa proporção do valor dos bens exportados
  - **Específico ou *ad valorem***

- Proibido pela OMC – Acordo sobre Subsídios e Medidas Compensatórias
  - Embora cause perdas para o país, tem sido largamente utilizado: em parte, devido ao efeito sobre a receita das exportações, que aumentam se a demanda pelo bem exportado for elástica (aumento nas vendas excede a redução no preço internacional)

Subsídio às exportações

- Caso de pequeno país
- **Figura 6**
- Perdas líquidas:
  - Parte pago pelos contribuintes = custo do subsídio
  - Parte pago pelos consumidores, devido aos preços mais elevados
  - Perda de eficiência produtiva

Quotas tarifárias - TRQ (Cunha Filho, 2003)

- Tarifa in-cota, tarifa extra-cota e mecanismo de administração
- Foi decorrência do processo de “tarificação” – garantir acesso mínimo
- Total de 1425 TRQ (43 países-membros OMC): cerca de 924 não são completamente preenchidas
- **Produtos mais afetados de interesse do BR:** derivados de plantas oleaginosas, o açúcar e derivados, carnes e derivados, frutas e hortaliças, tabaco, fibras vegetais, café.
- Exportações agroindustriais brasileiras para países que impõem quotas tarifárias: US$ 12.51 bilhões em 2002

Número de Quotas Tarifárias para os Principais Produtos Brasileiros. 2001 (Cunha Filho, 2003)

País-Membro	Nº Quotas Tarifárias	País-Membro	Nº Quotas Tarifárias
África do Sul	14	Japão	-
Austrália	1	Letônia	1
Barbados	9	Lituânia	3
Brasil	-	Malásia	10
Bulgária	33	Marrocos	5
Canadá	3	México	4
Chile	1	Nicarágua	4
China	4	Noruega	23
Colômbia	20	Nova Zelândia	-
Coréia do Sul	9	Panamá	3
Costa Rica	7	Polônia	18
Croácia	8	Rep. Dominicana	3
Equador	7	Rep. Eslovaca	6
El Salvador	6	Rep. Tcheca	7
Eslovênia	13	Romênia	5
Estados Unidos	18	Suíça	-
Filipinas	7	Tailândia	8
Guatemala	10	Taiwan	7
Hungria	14	Tunísia	2
Indonésia	-	União Européia	30
Islândia	12	Venezuela	13
Israel	3	TOTAL (43 países)	352

Distribuição média do preenchimento das quotas tarifárias pelos principais métodos de administração (média simples), período 1995–2000, em porcentagem (%).

Método de Administração	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	Valor Médio (1995-2001)
1. Tarifa Aplicada (TA)	71	65	65	70	70	68	68	68
2. *First-Come, First-Served (FC)*	56	61	47	51	64	60	49	55
3. Licenças sobre Demanda (LD)	58	57	54	54	51	51	54	54
4. Leilão (LE)	26	32	51	34	23	32	52	36
5. Alocação Histórica (HI)	91	77	73	69	63	58	65	71
6. Empresas Estatais (EE)	81	83	90	91	71	72	87	82
7. Grupos de Produtores (GP)	74	53	85	78	86	83	85	78
8. Outros (OU)	56	61	93	91	99	95	93	84
9. Mix de Métodos (MX)	74	83	84	84	73	44	79	74
10. Não Especificado (NS)	100	44	57	44	41	86	58	61
Preenchimento Global Médio	66	63	62	63	62	60	62	63

Fonte: dados de pesquisa e OMC (2002)